



Lycée Sainte Philomène 19A, boulevard Hanauer - HAGUENAU

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

BTS CCST

Conseil et Commercialisation
de Solutions Techniques

Présentation du BTS



À propos du BTS CCST à Sainte Philomène



Lycée Sainte Philomène 19A, boulevard Hanauer - HAGUENAU

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

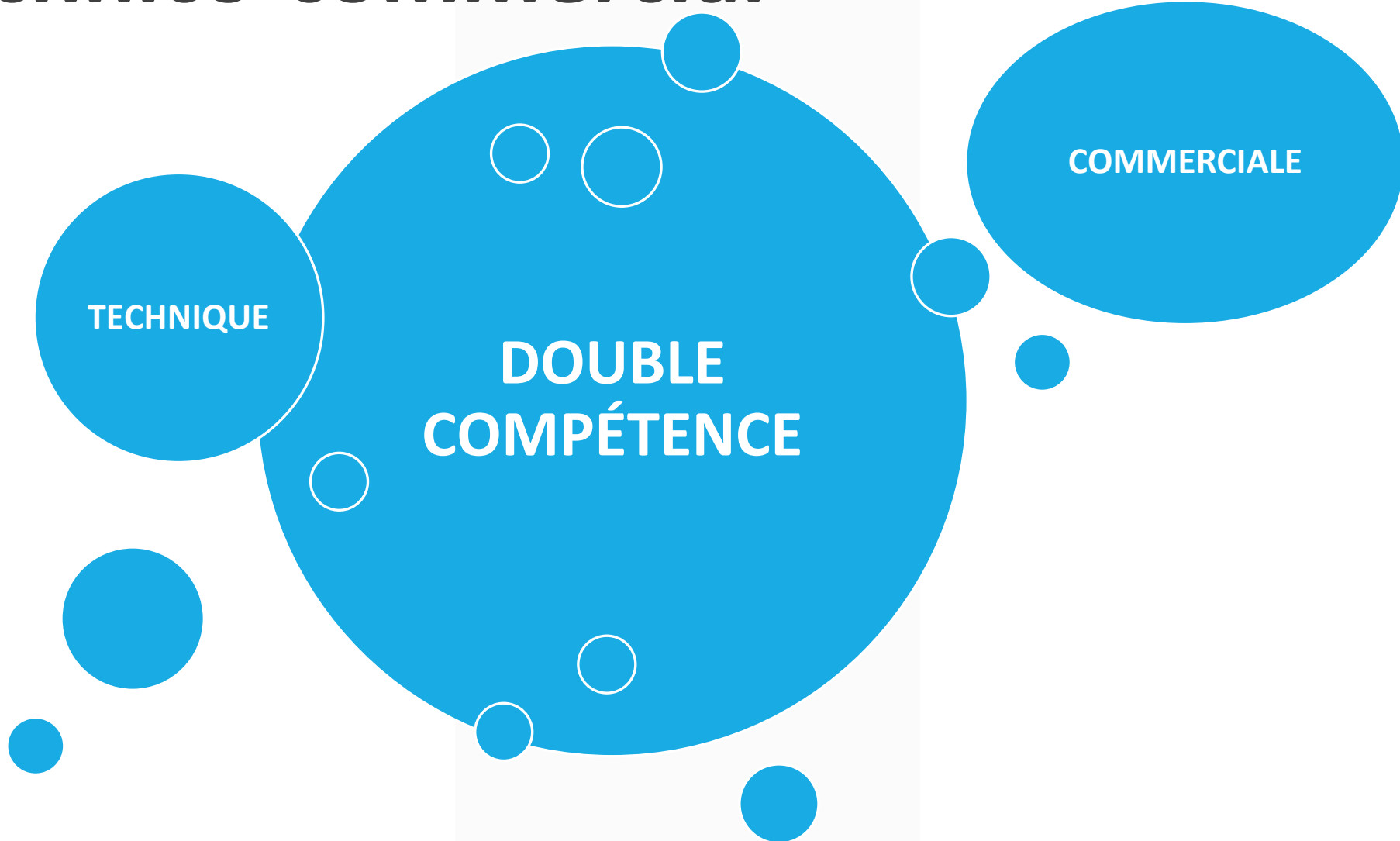
- 93 % de réussite en 2023
- Anciennement BTS TC
- Une formation complète
- Un accompagnement personnalisé

A propos du BTS CCST à Sainte Philomène

- Un cadre de travail agréable



Technico-commercial



Les missions du technico-commercial

1

Prospecter

Il prospecte une clientèle de professionnels. Il organise et prépare ses visites. Il démarché les clients et les prospects au téléphone ou physiquement.

2

Proposer des solutions adaptées

Il conseille et propose des solutions adaptées auprès des entreprises

3

Négocier

Il négocie les contrats

4

Gérer son portefeuille clients

Il assure le suivi et la fidélisation de la clientèle

5

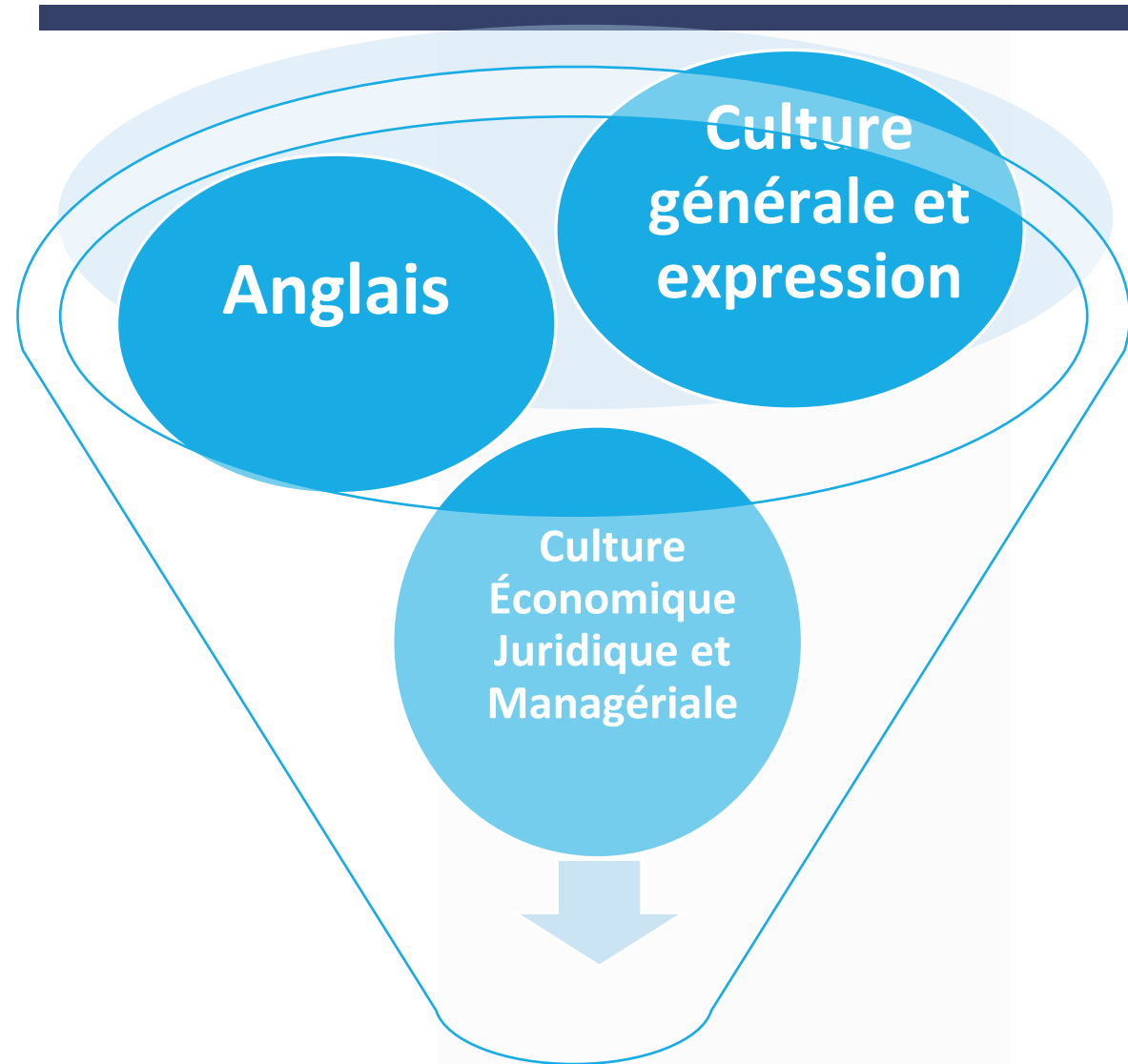
développer l'activité commerciale

Il a la charge d'un secteur géographique sur lequel il doit développer un portefeuille clients en respectant les objectifs commerciaux

Les qualités d'un Technico Commercial



Les matières générales



Enseignement général

Culture générale et expression

Compétences : construire une culture générale

- Tirer parti du corpus de document
- Rendre compte d'une culture acquise en cours de formation,
- Apprécier un message ou une situation
- Communiquer par écrit ou oralement
- Réaliser un message.



LV1 - ANGLAIS



- **Développement des compétences de communication écrite et orale**
- **Mise en situation / études et analyses de documents techniques et professionnels**
- **Préparation aux épreuves écrites et orales**

LV2 - ALLEMAND

OPTION

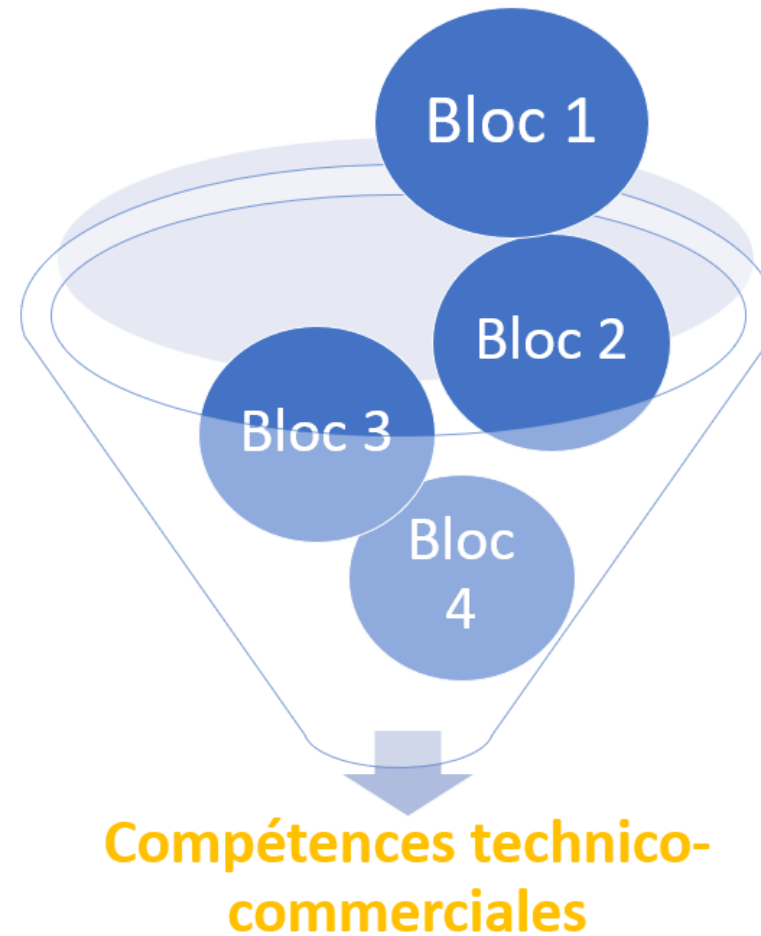


Culture Économique, Juridique et Managériale

Les 6 thèmes du programme

- 1 • L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- 2 • La régulation de l'activité économique
- 3 • L'organisation de l'activité de l'entreprise
- 4 • L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- 5 • Les mutations du travail
- 6 • Les choix stratégiques de l'entreprise

Les matières professionnelles





BLOC 1 Conception et négociation de solutions technico- commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

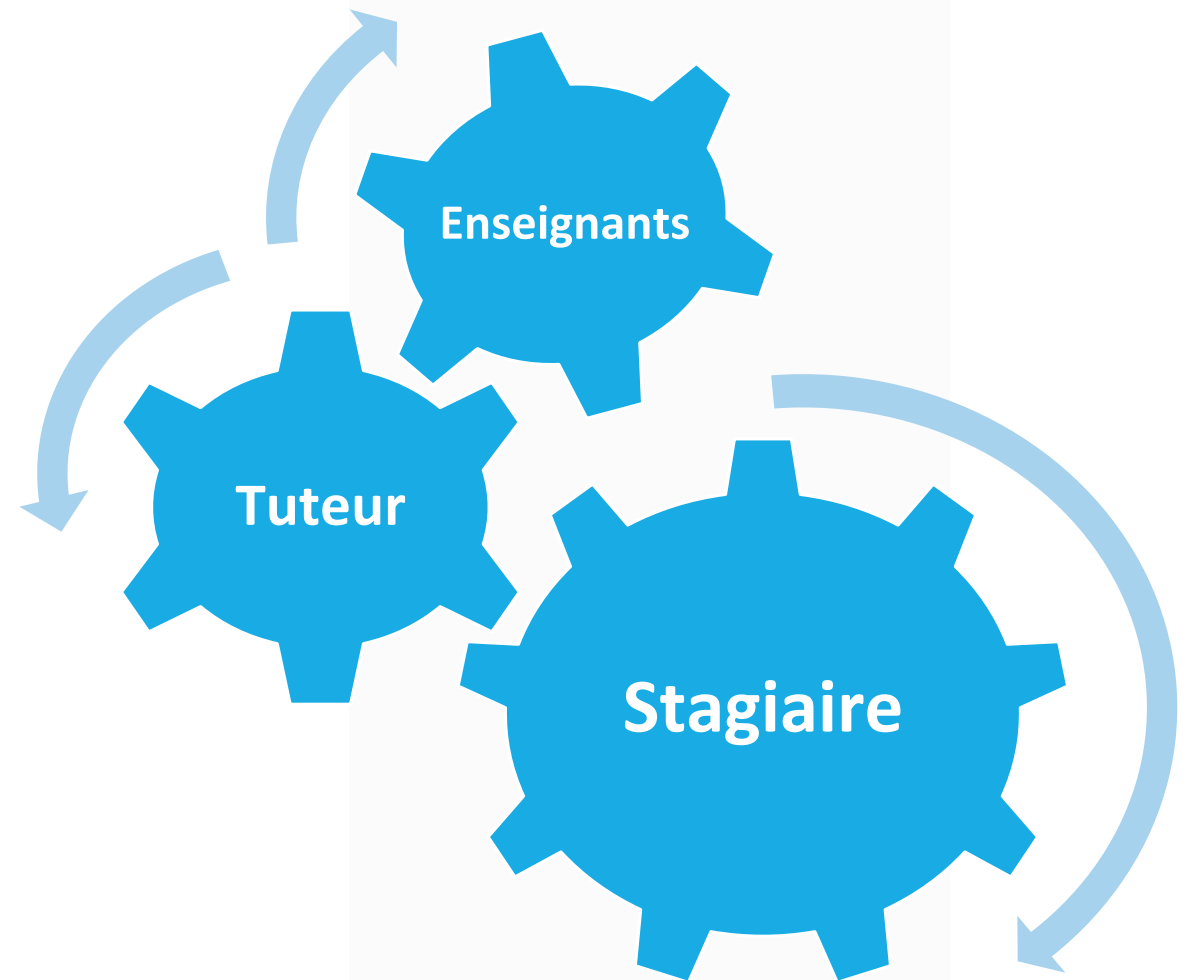
BLOC 4

Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale

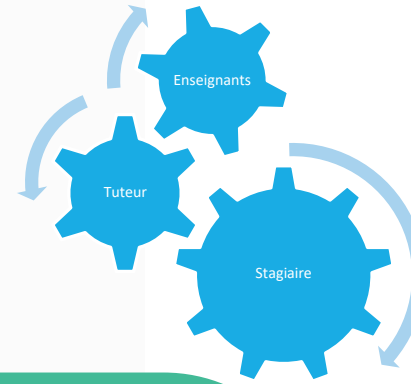


- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en oeuvre une formation technique pour le segment cible

Le stage en entreprise



Le stage en entreprise



Le lieu de stage :

- Une seule entreprise pour les 14 semaines
- Entreprise proposant des solutions technico-commerciales
- Entreprise ayant des clients professionnels : utilisateurs, prescripteurs, distributeurs

Les 3 acteurs du stage :

- L'entreprise partenaire
- L'étudiant
- L'équipe pédagogique

Les objectifs du stage :

- Acquérir et ou approfondir des compétences professionnelles en situation réelle
- Améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi

Les enjeux et les dates de stages

Le stage doit servir de support aux épreuves professionnelles :

E 4 : Concevoir et négocier une solution technico-commerciale

E 61 : Développer la clientèle et la relation client

E 62 : Mettre en œuvre une expertise technico-commerciale

Dates de stage

- ✓ **Stage 1 : 2 semaines en février**
- ✓ **Stage 2 : 6 semaines en mai-juin**
- ✓ **Stage 3 : 6 semaines en novembre - décembre**

Exemples d'entreprises

CEDEO
SANITAIRE | CHAUFFAGE | PLOMBERIE



Alternance



BTS CCST
CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES
EN ALTERNANCE

**RENTREE
2023**



**CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE
SOLUTIONS TECHNIQUES**

**FORMATION GRATUITE
ET REMUNEREE**

UFA Sainte Philomène
Antenne du centre des Apprentis d'Alsace
19A boulevard Hanauer
67 500 HAGUENAU
Tél : 03.88.07.15.15
<https://sainte-philo.com/apprentissage/>

Inscrivez
vous!



Présentation des épreuves du BTS

EPREUVES BTS CCST

E1	Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle	4 h
E2	Communication en LV1	U2	3		
	Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	CCF	1 h
	Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	1 h
E3	Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle	4 h
E4	Conception et négociation de solutions technico-commerciales	U4	6	CCF	2 situations
E5	Management de l'activité technico-commerciale	U5	4	Ponctuelle	4 h
E6	Développement de la relation clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	U6	6		
	Développement de la clientèle et de la relation-client	U61	3	CCF	
	Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	U62	3	CCF	
EF1	LV 2			Ponctuelle - orale	20 minutes

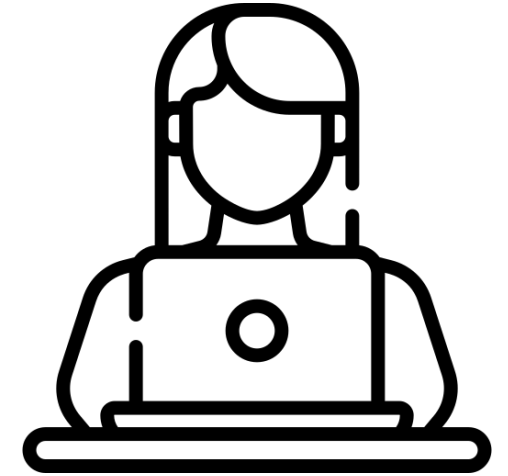
Poursuites d'études



En poursuivant vos études après le BTS, vous pouvez :

- Intégrer une licence ou bachelor dans le commerce, marketing
- Poursuivre jusqu'au bac +5 : masters en commerce, commerce international, e-commerce

Débouchés



Avec ce BTS (bac +2), différents postes envisagés :

- Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- Vendeur
- Attaché commercial

Après une poursuite d'étude (bac +5), des postes à plus hautes responsabilités peuvent être proposés:

- Chef des ventes
- Chargé d'affaires
- Chargé de gestion en RH

Nos anciens étudiants ...



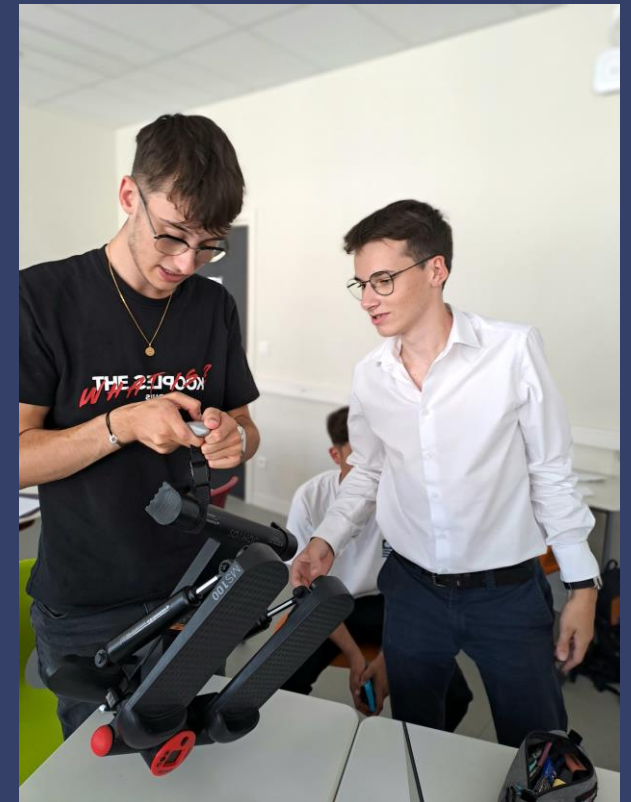
Poursuites d'études (100% en alternance) :

- Bachelor vente-négociation - EUCLEA BUSINESS SCHOOL (Strasbourg)
- Bachelor responsable de communication digitale - ESCM (Strasbourg)
- Licence responsable du développement des affaires - IFCE (Strasbourg)
- Licence commerce et marketing - CNAM (Strasbourg)

Marché du travail :

- Cadre commercial chez Volkswagen (CDD)
- Technico-commercial chez Sonnepar Connect

Les + de Ste Philo



Semaine de cohésion

Breitenbach



Foire Européenne



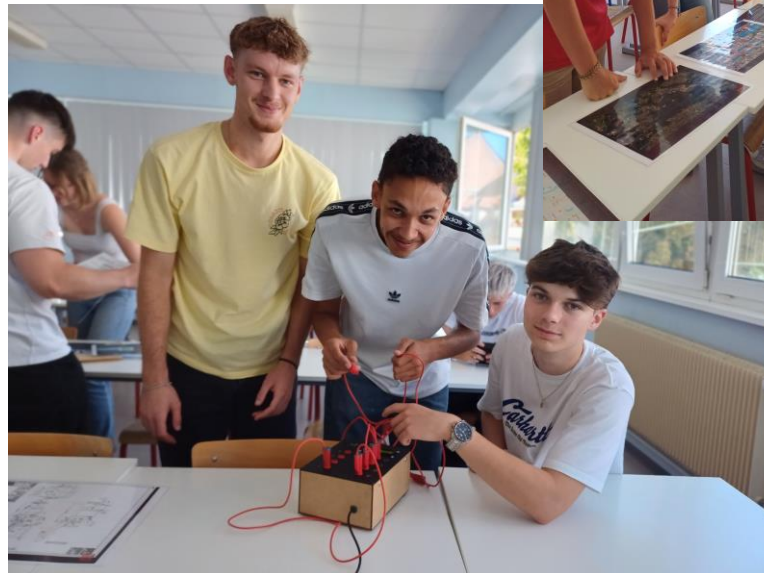
Escape de l'industrie



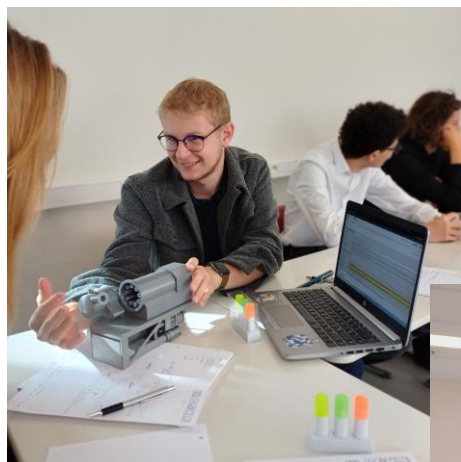
Jeux de cohésion



Accrobranche
Brumath



Enseignement dynamique



Intervention de professionnels du domaine technique et commercial



Job dating





Visite TRYBA



Matinée formation - animation



Nos projets 2024

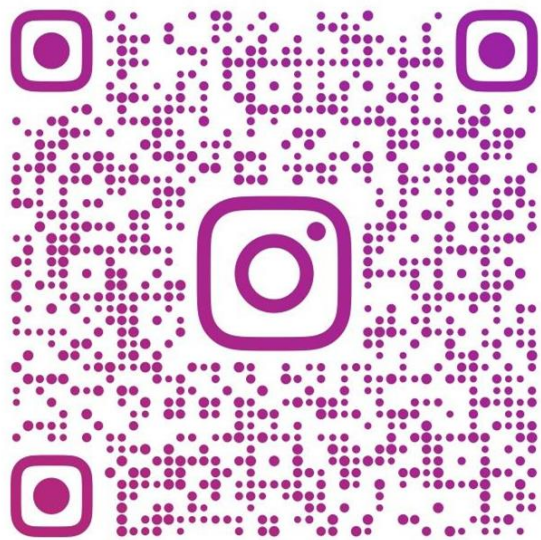
- Visites d'entreprises



- Voyage à BRUXELLES



Retrouvez nous



@BTS_CCST_STE_PHILO



Site internet BTS CCST STE PHILO

Merci

DES QUESTIONS ?



Lycée Sainte Philomène 19A, boulevard Hanauer - HAGUENAU

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

